

## BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente par Apprentissage

### Option A : Animation et Gestion de l'Espace Commercial

#### Contexte de l'action

La formation se déroule en 2 ans après une Seconde.  
Action de formation par apprentissage de niveau 4.

#### Public concerné

Titulaires d'un diplôme de niveau 3 (CAP dans le domaine du commerce ou des services ou une seconde Bac Pro dans les mêmes domaines, 2<sup>nd</sup>e générale et/ou technologique.  
Adultes de moins de 30 ans.

#### Pré-requis et modalités d'accès

Signer un contrat d'apprentissage.  
Etre motivé par les métiers du commerce.  
Entretien de positionnement obligatoire avant l'entrée en formation.

#### Effectif

Nombre : minimum **8**, maximum **18**  
Formation accessible à toute personne en situation de handicap. L'entretien déterminera l'accessibilité de la formation.  
Référénte handicap : Amel JARRY - a.jarry@mfr-vayres.fr

#### Durée, dates, délais d'accès

18 semaines de formation à la MFR en Première, 20 semaines en Terminale.  
Début de formation en septembre.  
Alternance entre 1 à 2 semaines à la MFR et 2 à 4 semaines en entreprise.

#### CONSEILS ESSENTIELS :

Bénéficiez de l'accompagnement de la MFR de Vayres dans votre recherche d'entreprise pour optimiser vos chances de trouver un employeur et d'intégrer notre école à la rentrée.

Faites le bon choix de diplôme et d'école en rencontrant notre équipe à l'occasion d'un RDV individuel, d'une journée portes ouvertes, d'un salon, dans nos locaux ou à distance.

Dossier de candidature disponible sur [www.mfr-vayres.fr](http://www.mfr-vayres.fr)

#### Vos principales missions

Vous travaillerez dans des unités commerciales physiques ou virtuelles, dans un cadre omnicanal et vous participerez à la vente, l'approvisionnement et à la gestion commerciale.  
Accueil, écoute et disponibilité sont des atouts.

#### Statuts et coûts

**Statut :** Apprenti avec un contrat d'apprentissage de 2 ans ou de 1 an pour une entrée en Terminale.  
Frais pédagogiques pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.  
Frais d'hébergement, de restauration, et de déplacement à la charge de l'apprenant.  
*Tarifs disponibles sur [www.mfr-vayres.fr](http://www.mfr-vayres.fr)*

### ÉVALUATIONS DES ACQUIS

#### En cours de formation

- Des évaluations formatives sont organisées tout au long de la formation pour mesurer la progression de l'apprenant.
- Un conseil de classe se réunit par semestre pour faire un bilan intermédiaire.
- Le carnet de compétences permet à l'entreprise et au tuteur professionnel de l'apprenti de mesurer l'évolution des compétences

#### Certification finale

- Formation appartenant au ministère de l'Education Nationale et soumise à un référentiel de formation national.
- Les compétences sont évaluées par des épreuves de validation en mode ponctuel en fin de terminale.

#### • Diplôme délivré

- Bac Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente, Option A (RNCP32208).  
*Taux de réussite et d'insertion professionnelle disponible sur [www.mfr-vayres.fr](http://www.mfr-vayres.fr)*

A l'issue de ce Bac Pro, vous êtes capable d'accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés, contribuer au suivi des ventes, participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client, participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

#### Renseignements

Marie-Christine COUTANT, Claudine BEZIAT  
05 57 74 85 30  
[bacpro@mfr-vayres.fr](mailto:bacpro@mfr-vayres.fr)



## CONTENU DE LA FORMATION

### Domaine Professionnel

#### Conseiller et vendre

- Assurer la veille commerciale
- Réaliser la vente dans un cadre omnicanal
- Assurer l'exécution de la vente

#### Suivre les ventes

- Assurer le suivi de la commande du produit et ou du service
- Traiter les retours et les réclamations du client
- S'assurer de la satisfaction du client

#### Fidéliser la clientèle et développer la relation client

- Traiter et exploiter l'information ou le contact client
- Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client
- Évaluer les actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client

#### Animer et gérer l'espace commercial

- Assurer les opérations préalables à la vente
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- Développer la clientèle

### Domaine Général

- Economie-droit
- Mathématiques
- Prévention santé environnement
- Français
- LV1 anglais
- LV2 Espagnol
- Histoire- géographie et enseignement moral et civique
- Arts appliqués et culture artistique
- Education physique et sportive
- Mobilité (*facultatif*)

### Suivi de l'action

- Un émargement est réalisé par l'apprenti à chaque séance de formation.
- Une enquête insertion à 6 mois et à 1 an est envoyée à chaque apprenti.

### Evaluation de l'action

- A la fin de chaque session de formation, un bilan qualitatif est réalisé.
- Une enquête est envoyée en fin de formation aux apprentis et aux employeurs pour mesurer le niveau de satisfaction concernant l'accompagnement, les relations, la qualité de vie à la MFR, et la qualité de la formation.

### Contenu et méthodes

- Alternance entre des périodes en milieu professionnel et des périodes à la MFR.

**Equipements :** Salles de cours équipées de tableaux interactifs, salles informatiques, laboratoire, salle de dégustation, CDI.

#### Moyens pédagogiques :

- Cours théoriques (méthodes interrogatives et affirmatives).
- Mises en situation spécifiques au métier.
- Explicitation du vécu et mise en commun de pratiques.
- immersion professionnelle.
- Accompagnement individualisé.
- Interventions de professionnels et visites d'entreprises.

### Métiers et Poursuite d'études:

- Vendeur-conseil
- Conseiller de vente
- Conseiller commercial
- Assistant commercial
- Téléconseiller
- Assistant administration des ventes
- Employé commercial
- Vendeur qualifié
- Vendeur spécialiste

Par ailleurs, les titulaires du Bac Pro peuvent poursuivre vers des études supérieures du type BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client), MCO (Management Commercial Opérationnel), TC (Technico-commercial), mentions complémentaires.

### Les + de la MFR de Vayres

- Spécialiste de la formation en alternance
- Accompagnement dans la recherche d'entreprise d'accueil
- En entreprise, encadrement par un tuteur professionnel
- Internat, demi-pension ou externat
- Transport scolaire en bus quotidien depuis la gare de Libourne
- Un solide réseau d'entreprises partenaires